

2023年独家代理销售合同 委托代理销售合同(优秀5篇)

合同内容应包括劳动双方的基本信息、工作内容与职责、工作时间与休假、薪酬与福利、劳动保护与安全等方面的内容。优秀的合同都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是我为大家搜集的合同范文，仅供参考，一起来看看吧

独家代理销售合同 委托代理销售合同篇一

地址： 联系人：

联系电话：

乙方(受托方)：肇庆市德业基投资有限公司

地址：肇庆市端州区端州一路 联系人： 联系电话：

第一条 委托代理项目的位置、面积

- 1、委托房屋位置：肇庆市端州区端州3路48号文化创意大厦；
- 2、委托销售房屋编号： 。

第二条 销售价格

- 1、销售面积按套内面积计算；
- 2、合同所约定的销售房屋最低成交价格为：
- 3、以上价格为甲方要求最低成交价，乙方成交价不得低于以上价格，如果成交价高于上述价格，超出底价部分的 %归乙方。

4、在房屋成交后，乙方需要配合甲方、第三方购房者办理房屋过户、按揭、税费缴纳、房款监管等买卖手续。

第三条 甲方权利与义务

1、提供有效的房产证明和身份证资料。甲方保证以上房屋确切、真实，并承担连带责任。

3、第三方支付定金、首期款、按揭款等款项时，由甲方负责填写和提供相应款项收据。 4、甲方对委托销售面积内的房屋进行抵押、典当、按揭、抵债、拆迁还房、司法冻结、行政限制和自售的情况必须书面告知乙方；并保证提供的房源产权合法、有效。如果因甲方以上过错，责任由甲方承担。

5、在房屋成功销售后，由甲方单方支付乙方佣金，佣金按成交房价的 % 结算，如果房屋成交价低于以上最低价格，乙方必须取得甲方认可方可销售，乙方免责，且按上述条件支付乙方佣金。

6、甲方必须及时缴纳政府相关税费，否则因时间拖延导致相应手续延后，其责任由甲方承担。

7、甲方必须将房屋钥匙、房产证复印件或相应产权证明、身份证复印件提供给乙方，以配合销售。同时甲方委托乙方允许进行产权查档。

8、在与第三方购房者办理买卖合同、按揭合同、过户、房屋维修基金过户时，涉及契税(原业主已缴纳则无需办理)、房屋维修基金、交易手续费、个人所得税、营业税、房产税及滞纳金、支付给乙方的佣金、拖欠的物业管理费、水电费、电视电信宽带等费用由甲方承担，新的契税、交易手续费等政府规定由第三方购房者支付的费用时由第三方购房者支付。

第四条 乙方权利与义务

- 1、本合同签署后，经甲方同意，乙方即刻开展销售实际运作，乙方负责寻找第三方买家，并积极开展洽谈业务。
- 3、严格执行销售价格及付款方式，尽可能提高房屋销售价格实现甲方最大利益。对于特殊情况须经甲方书面同意。
- 4、不得以甲方的名义进行本合同约定之外的业务。 5、不得超出甲方认可的范围进行宣传和推广。
- 6、根据销售需要及市场需求，在双方确定的销售底价基础上，甲方溢价或跌价应及时书面告知乙方，否则乙方免责。
- 7、协助甲方与第三方购房人签订商品房买卖合同、按揭合同、过户、缴纳相应费用。 8、乙方有权拒绝任何形式的虚假按揭融资。 9、乙方应当为甲方保守相关商业机密。

第六条 代理销售佣金结算方式

- 1、当甲方收到所签售房合同首期房款时，视乙方代理成功，甲方应按售房合同成交总额，依照本合同第五条计算佣金。
- 2、当甲方收到首期房款后即应按时结算佣金给予乙方，甲方在结算当日可用转帐或现金方式支付乙方，乙方提交收款票据。

第七条 甲方违约责任

- 1、若第三方购房人购买的该项目房产的实际情况与甲方提供的材料不符或产权不清，以及因交房、质量、典当抵押、法院查封等问题产生的纠纷，均由甲方负责。

- 1、乙方不得以甲方的名义从事本合同规定的销售活动之外的任何商业活动，也不得以虚假夸大之词欺骗购房人，只能在甲方允许的范围内对购房人进行宣传，否则造成的社会不良

影响及甲方、第三方的损失由乙方承担。

2、乙方不得私收房款，乙方有任何未经甲方同意私收房款、以及其它挪用行为，视为违约，甲方有权立即终止乙方承销权，并追究其法律责任。

3、乙方若无故终止合同给甲方造成经济损失，则乙方需向甲方赔偿经济损失 万元人民币。

第九条 退房处理方式

2、乙方责任：由于乙方的责任造成的退房，甲方有权扣除乙方的佣金，造成甲方损失的由乙方承担赔偿责任。

第十条 合同期限： 年 月 日至 年 月 日。 在合同有效期内，任何一方不得随意单方面终止本合同。

第十二条 本合同一式四份，甲、乙双方各执二份，双方签字盖章即刻生效。

甲方(盖章)： 乙方(盖章)： 代表人： 代表人：

年 月 日 年 月 日

独家代理销售合同 委托代理销售合同篇二

乙方：

签约地点：

为提升品牌的信誉和消费者的合法权益。本着双方互利互惠、共同协作的原则，遵循我国《经济合同法》商标专利等有关法律、法规及北京市le papillon 服装公司经营管理模式，现就授权委托“艾菲”服装代理事宜，依法订立本协议。

十条：代理许可内容、区域、方式

(一)、代理许可内容：乙方在协议签订区域内经营“le papillon”服装系列产品。

(二)、代理许可经营区域范围

甲方授权乙方在上海代理“le papillon”服装系列产品，其销售区域范围包括本省内的所有区域经销，允许在该区域经营专卖店、专厅、专柜。乙方必须拥有办公区域、订货区域、物流仓储和35平方以上的形象店。

(三)所有销售网点必须保持统一形象，统一货柜、统一配套设备。

(四)乙方不得同时经营与本品牌同类的品牌产品，不得用其它厂商的商品换上甲方的商标或包装进行销售；不得生产仿冒甲方的产品。如有以上行为，一经发现视情节严重状况罚款，直至追究乙方的法律责任。

a□ 首次甲方给予乙方书面警告，乙方向甲方做出书面保证，停止越区供货、窜货、没收所有窜货产品并罚款人民币20000元，用于赔偿被越区方的代理商损失。

b□ 第二次发现乙方跨越区域供货、窜货现象，甲方有权停止供货给乙方，乙方应无条件赔偿造成被窜货区方的所有经济损失并罚款人民币50000元，情节严重的甲方无条件取消乙方代理资格。

c□ 第三次发现乙方跨越区域供货、窜货现象，甲方将无条件的取消乙方的代理商资格，并责令乙方7日内清还公司的所有债务，同时停止使用与有关le papillon服饰的一切商标及形象规范。

第二条：代理许可的期限

甲方授权乙方的代理许可期限为3年(自20__年1月1日至20__年1月1日止)。协议期满乙方在同等条件下有继续合作的优先权。

第三条：代理许可条件

乙方一次性交纳品牌保证金10 万元人民币，且款项以收据或汇款单为准。乙方首批备货不得低于15万元。当双方终止合同，乙方若无违约行为甲方，于一个月内如数退还乙方保证金。

第四条：代理商所承担的费用及结算

(一)、乙方所代理甲方的产品，甲方按统一折扣价供应，甲方执行“款到发货原则”，乙方先将货款汇入甲方指定账户，甲方才给予供货。

(二)、货物运输费以及专卖店配套用品的运输费由乙方承担(包括一切货品保险，装卸费用，退货运输费)。甲方负责为乙方代办承运手续。

(三)、对帐：甲乙双方保留发货清单、票据及凭证进行账目核对。要求双方财务每月底对帐一次，并在传真单上签名确认，传回甲方财务部。

第五条：双方的权利和义务

(一)、甲方的权利和义务

1、甲方授权乙方在规定的销售区域经销“le papillon ”服装品牌专卖、专厅、专柜的产品。

- 2、 甲方有权对乙方的销售区域进行严格管理和不定期检查，若发现乙方跨区域供货、窜货，或有损品牌形象等行为，甲方有权对乙方做出相应的处罚。
- 3、 甲方有权终止协议并追究原因产生的一切后果。
- 4、 甲方有权对乙方销售的“le papillon ”服装产品的’真伪、优劣进行检查。
- 5、 甲方拥有“le papillon ”服装品牌商标专利权，有权在协议期限内及核准店铺特定范围内赋予乙方商标许可使用权。
- 6、 甲方有提供品质优良，品种齐全的“le papillon ”服装产品义务，并能不断更新产品款式，以满足乙方销售需要。
- 7、 甲方有帮助乙方有效拓展业务网络之义务，并提供最新货品信息，提供成套的宣传资料的促销信息。
- 8、 甲方提供的货品如有质量问题，准予全部退换，但乙方应保证货品原包装不被损坏，在遵守产品换货相关制度后甲方予以退换。
- 9、 为了严格贯彻“le papillon ”服装专卖店的营销文化与机制，在乙方开业前，甲方负责培训乙方管理人员及指导员工开店时商品陈列，店面装修，全力协助乙方建立全面优质的管理及服务。并不定期或定期对乙方店铺进行技术性监督性考查;为乙方提供有效服务知识和广告宣传资料等，特许专卖店、产品画册、专卖店装修设计资料及开业指导培训手册等。
- 10、 甲方在授权乙方特许期间，保证在同一区域不授权第三方，乙方也无权转让授权第三者。

(二)、乙方的权利和义务

- 1、 乙方有义务对假冒“le papillon ”服装商标和侵犯“le papillon ”服装商标权的行为向甲方举报，并有义务配合甲方进行处理。
- 2、 乙方有权根据所在区域策划、组织和落实各项促销活动。
- 3、 乙方有权在自己的区域内为本品牌开展广告活动(例如：媒体、车身、灯箱、报纸、广播等)但须报甲方审批后方可执行(有关费用承担另行达成协议作为附加协议)。
- 4、 乙方店铺内的员工应按规定穿着统一制服，制服成本由乙方承担。
- 5、 乙方应负责经营场地的一切装修及费用，装修设计图及道具制作图由甲方提供以确保视觉效果符合统一标准。(有关费用承担另行达成协议作为附加协议)。
- 6、 乙方有权视产品质量问题提出异议，需传真退换货申请单，报甲方确认。
- 7、 原则上执行地区市、县开设一家独立零售商，潜力大、经销能力强的市场，可开多家专卖店，但必须在公司规定的区域内销售，所开设的专卖店，应严格按甲方营运程序执行。
- 8、 在协议期限内，乙方必须完成人民币200万元销售任务(按公司的回款额计)。
- 9、 在实行网络化管理未完善前，每天必须向公司传真销售日报，每月25日向甲方提供进销存报表及反馈市场信息，并配合甲方做好市场调查。
- 10、 乙方有义务向甲方提供市场销售好的服装款样，并寄回甲方(费用由甲方承担，凭发票报销)。对于乙方提供信息，如确具有很好的参考价值，甲方投产并产生效益的，按奖励

措施给予奖励。

11、乙方在经营中所发生的一切工商，税收等各种费用均由乙方承担，乙方和外界发生一切业务均属于乙方自己的民事行为，在任何情况下，无权代表甲方做出任何承诺。

第六条：违约责任

(一)、乙方有下列行为时，甲方有权解除协议并追究违约责任。

- 1、乙方失去其法律认可的法人资格或店铺经营权。
- 2、乙方未达到甲方指定的销售额。

(二)、若甲方违反条款，乙方有权提出终止并商讨赔偿。

(三)、合约期满或其他原因终止协议，乙方必须：

- 1、支付所欠货款给甲方。
- 2、停止营业，交还特约代理牌，并停止使用一切标识。

第七条：保密守则

- 1、甲方有权利和义务为乙方从事的经营办法、财产、进行保密。
- 2、乙方在代理期间或终止代理后，有义务为甲方做好保密。
- 3、甲方有权利到乙方所属区域销售核对。

第八条：其它

- 2、如执行本协议时双方发生争议，应本着友好协商的态度

进行解决，如果确有分歧可根据国家相关法律行裁定。

第九条：附录

2、乙方一年内开设专卖店达5家(含商场)合同期内完成500万元以上销售回款额，甲方将奖励乙方实际回款的5%为广告支持。

a□ 奖励的广告支持部分纯属于广告费用，不做现金奖励；

b□ 甲方可依据实际情况先投入广告，由乙方先支付费用，待合同期满达到以上1、2条，两条任一标准由甲方支付。

第十条：补充协议

在发展固定分销网点时，新增分销网点，须向甲方签约，由甲方统一开具授权书，颁发证书后方可运营，在加盟过程中需缴纳的保证金、设备款，统一由甲方收取。

甲方：

乙方：（签名）

20__年__月__日

20__年__月__日

独家代理销售合同 委托代理销售合同篇三

作为企业销售渠道策略，企业自销与代理销售两种方式各具特色。那么对于代理销售合同你了解多少呢?以下是本站小编为大家整理的代理销售合同范文，欢迎阅读。

甲 方：

地 址：

法人代表：

乙 方：

地 址：

法人代表：

甲、乙双方经过友好协商，根据《中华人民共和国民法通则》和《中华人民共和国合同法》的有关规定，就甲方委托乙方全程策划、独家代理租赁甲方经营的项目事宜，在公平、自愿、互惠互利的基础上达成以下协议，并承诺共同遵守。

第一条、合同标的：

1、项目名称：

2、项目位置：

3、项目性质：

4、项目规模：

甲方指定乙方为本项目的全程策划及租赁在国内的独家代理，以甲方名义租赁本项目商铺、住宅、车位、酒店等及其它附属配套设施。

第二条、销售价格：

1、租赁价格经甲乙双方讨论协商，最终由甲方确定为准。

3、甲方根据实施情况有权修改租赁计划、调整价格或租赁资料中的条款，但需提前七个工作日以书面形式通知乙方。

4、乙方无权变更经甲方确定的价格及方案;如遇特殊个案,需书面专题报甲方批准后方可执行。

第三条、广告投入:

1、乙方须在策划执行方案确定后,将详细的宣传推广计划和相应预算提交甲方,经甲方批准后,协助配合甲方有关人员执行计划。

2、经甲方批准同意的宣传推广的费用由甲方投入。未经甲方书面同意认可的费用由乙方自理。甲方投入的广告费用应不低于本合同委托销售全部物业总租赁额的5%。

第四条、代理费及支付方式:

1、甲乙双方约定租赁代理费基础佣金为销售额的 %。

2、每月结算当月佣金的支付给乙方。

3、代理费支付方式:

代理费按月结算,当月代理费的结算时间,应从当月1日开始,截止到当月最后一天下午六点。结算日为次月10日。乙方需在每月3号前向甲方提交上月结算代理费明细及甲方须支付的代理费数额,甲方于每月10日一次性结清,最迟不超过每月15日(遇节假日顺延)。

第五条、甲方责任:

1、负责提供本项目销售所需的法律批文、证照,及租赁所需详细资料。

2、负责提供并保证工程施工进度(不可抗力除外)。

3、负责免费提供现场售楼部供乙方使用,及现场售楼部办公

用品、水、电费用。

4、甲方派驻财务等相关人员，收取订金、定金、房款，并在合同鉴证、签定配合乙方办理有关事宜。

5、负责最后确定项目的图纸、面积、建材设施和装修标准，并负责执行。

6、负责产权办理。

7、同意在本项目的宣传资料上印上乙方销售策划代理字样及乙方logo□

8、按期支付乙方相关代理费。

9、每月向乙方支付 元的策划费用。

第六条、乙方责任：

1、乙方通过充分的市场调研，形成详细的切实可行的，主题定位和形象定位准确、有号召力，富有创新和个性的策划报告书(含问卷调查等技术支撑资料)，经甲方审定后执行。

2、乙方负责制定详细的营销策划执行方案，并由项目专案小组配合甲方顺利实施广告设计，同时负责协助相关专业设计单位准确执行该方案。

3、负责不定期的进行相关的市场调查及竞争对手分析，并提供书面报告。

4、提供该项目之广告宣传方案的设计，包括：宣传推广策略、媒体安排、广告创意、户外广告、地盘包装、售楼部包装、示范单位室内外布置建议、宣传资料制作等。同时协助甲方向各大报刊投放有关该项目的新闻稿及专业评述文章，并承

担因未经甲方认可的宣传而引起的法律责任和损失。保证所作设计中不存在任何侵犯他人合法权利的内容，如由此引起他人索赔，损失由乙方承担。

5、派遣有专业经验的销售队伍负责推销工作。

6、严格保守甲方的商业机密，不得损害甲方的利益，不能超过委托范围代表甲方发表或签署任何文件；不得将本业务委托第三方。否则责任由乙方承担。

第七条、合作期限：

本合同自签订之日起至本项目满一年止。

第八条、合同终止及违约条款：

1、全程代理租赁任务提前完成，本协议自行终止。

2、如甲方未能按本合同约定向乙方支付代理费，乙方自逾期之日起，每日按当月相应银行贷款利息的五倍向甲方加收当期未付款的滞纳金。逾期付款1个月以上的乙方有权解除合同，代理费用按照合同约定1周内予以结算。

3、甲、乙任何一方如中途无理由终止本合同，应在合同终止后的五天内赔偿对方违约金20万元。

4、乙方负责其所提供资料的真实性、合法性，由此产生的一切后果由乙方负全责，并承担一切后果，由于甲方原因或不可抗力因素造成的乙方未达到本合同约定的考核指标，不计算乙方违约。

第九条、其它：

1、本合同未尽事宜，甲、乙双方协商后可签定补充协议，补充协议与本合同具同等法律效力。

2、甲、乙双方如协商未果，则凡因本合同引起之或与本合同相关之任何争议均应提交本项目所在法院审理。

3、本合同壹式肆份，甲乙双方各执两份，于双方签章后生效，具有同等法律效力。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

甲方：

乙方：

经甲乙双方协商具体合作事宜如下：

一、 产品范围

挂面产品。

二、 销售区域

江西省区域(依国家行政区划为准)。

三、 双方的责任与义务

甲方的责任与义务

- 1、 甲方应向乙方提供符合国标要求的优质产品。
- 2、 甲方应向乙方提供必要的培训及技术支持。
- 3、 甲方应向乙方提供其所需的质量技术及使用说明资料。
- 4、 合作期间甲方应保证乙方利益不得以任何形式在划定区域内直接发展其他经销商并供给挂面产品。

乙方的责任与义务

- 1、接受甲方授权，在划定区域内努力开拓市场并严格执行甲方产品政策及价格政策。
- 2、乙方在合作期间不得以任何形式销售其他公司同类产品。
- 3、乙方有义务每月11日、26日向甲方提供一次有关当地市场销售情况和用户意见书面报告，同时乙方应随时向甲方提供同行及同类产品情况(包括价格、销售情况、样品等)。
- 4、在乙方与其他区域经销商发生冲突时，以甲方协调为准。

四、产品价格。

由甲方依据产品成本确定。

五、结算方式。

发货前三个工作日内乙方须把该批货款汇入甲方指定银行账户。

六、发货。

- 1、乙方需提前10天确定发货品种，并传真详细的产品清单。
- 2、乙方从20xx年6月至9月期间每月发货量不少于70吨□20xx年10月至20xx年1月期间发货量不少于150吨,20xx年2月至20xx年12月每月发货不少于300吨□20xx年以后每月销量不少于800吨。

七、违约和终止

- 1、乙方超过30天无发货。

2、乙方连续两个月无法完成本合同第六款第2条所规定的产品销量或甲方下达的销量任务。

3、乙方应遵守本合同规定，若违反本合同规定的任何条款，甲方有权取消乙方经销资格。

4、在双方均同意情况下可以终止此合同，任何一方不得单方终止合同执行。

八、未尽事宜由双方协商解决。

九、本合同一式两份，双方各执一份。

经双方签字盖章并在甲方收到首批货款后合同开始生效，若乙方在签订此合同30天内无发货，则该合同自动失效。

十、本合同签订地点 。

甲方(公章)： _____ 乙方(公章)： _____

甲方： _____

乙方： _____

依照《中华人民共和国合同法》及其他法律法规之规定，甲、乙双方本着平等互利的原则，经充分友好协商，甲、乙双方就代理销售_____有关事宜达成一致意见，特订立本合同，以资共同遵守。

一、乙方应具备的条件

1. 地市级、县级个体、私有业者和个人。

2. 具经营销售和销售工作经验。

3. 具备成熟的办公场所。
4. 具备电脑的操作经验和业务能力。
5. 积极支持我公司开展业务。

二、乙方的具体工作

1. 提供便利的营销平台。
2. 每日能提供有效和真实的销售报表。
3. 正常的报表制度，每日十六点之前。
4. 乙方有配合甲方工作的义务，乙方要按照甲方约定价格进行销售，低于甲方要求的价格进行销售，将视情况取消代理资格。

1. 年销售额不大于_____时，享受年销售额的_____%。
2. 年销售额界于_____-----_____时，享受年销售额的_____%。
3. 年销售额大于_____元时，享受年销售额的_____%。

四、乙方的利益分配必须具备的条件：

1. 不得违反甲方的销售价格底线制度。
2. 不得违反甲方规定的区域限制制度。
3. 积极配合甲方的工作。
4. 乙方必须完成整个销售年度；例如_____年_____月_____日--_____年_____月_____日，领取相应返利。

5. 乙方不得同时代理同类产品 注：以上行为如有违反，甲方不能保证乙方的利益。

五、乙方的代理期

限：_____（一般一年）

乙方的销售区域的界定，以本合同为准，超越范围，取消应得利益，取消代理权。

七、代理费用：甲方向乙方提供_____，乙方需向甲方交代理押金_____元人民币，若代理期限已满，没有续签协议；双方解除代理合同，清算之后，合约终止。

八、具体产品的代理价格见附件。

九、本合同一式两份，双方各持一份，签字盖章后生效。其他未尽事宜，双方协商解决，协商不成的，提交庆阳仲裁委员会仲裁。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

独家代理销售合同 委托代理销售合同篇四

甲方：_____

乙方：_____

一、代理销售市场范围：

1. 合同确认乙方目前为一般代理商，以后甲方根据乙方的销售业绩，经双方协商确认有关条款，甲方可以考虑乙方作为甲方在该地区的总代理。

2. 甲方承诺保护乙方的利益，不进入乙方的用户与之竞争(国际贸易除外)。

二、甲方对乙方的要求：

1. 必须熟悉当地市场，有良好的经营信誉，有较强的经济实力。从事五金行业销售多年经验，必须有较多的联系方式和较为固定的销售店面以供推销_____闭门器展示之用。能较快掌握闭门器的性能，有较强的市场开拓能力，并制定积极有效的产品宣传和市场销售策略并积极拓展市场。

2. 订协议前，乙方需订购部分_____产品或预先支付一定货款给甲方，以后每一季度均要完成至少_____元销售任务。乙方在规定的销售时间内未能完成甲方的指定销售任务，甲方有权在本协议有效期内取消乙方的代理权。甲方并以此数量决定下年度代理协议的续约与否。

3. 乙方承诺不得将产品直接或间接销售到甲方已建有办事处或总经销商的其它地区，并承诺不经营其他品牌的闭门器。

4. 乙方有义务收集该地区市场信息，随时向甲方通报在销售甲方产品过程中所遇到的问题和用户需求情况，以帮助甲方不断完善产品的质量和技术服务。

5. 如果乙方就某一客户的销售与甲方产品的其他代理商发生冲突时，乙方接受甲方就该客户的销售所作的协调和调节。

三、甲方对乙方的承诺：

1. 甲方不断完善产品的设计和服务，向乙方提供具有良好市场前景和市场竞争力的产品和服务。

2. 提供必要的产品资料，帮助乙方做好产品的宣传。

3. 为乙方提供充分的产品，技术和安装方面的支持，确保有关的技术人员能充分熟悉产品，并为客户提供必要的技术支持和服务。

4. 甲方依据闭门器_____标准生产，向乙方供应合格产品(使用寿命达_____次以上)如产品出现质量问题退回甲方。甲方承诺漏油率小于1%，超过1%部分每套给予免费调换。如因用户安装及使用不当不在此承诺之列。

四、代理销售_____产品的价格：

1. 乙方向甲方购买产品享受甲方为代理商提供的优惠价格，甲方产品价格如有调整，应随时通知乙方。

2. 甲方根据乙方销售甲方(_____)产品的业绩，实行部分返利。

五、交货及货款结算要求：

1. 乙方每次向甲方购买产品将另行签署合同，作为本合同的附件与本合同具有同等的法律效力。必须提前5天向甲方下订单，以确保甲方向乙方及时供货，订单时间以电话或传真为准，供货以发货时间为准，货款一律先到甲方帐号(以汇款传真单为准)，甲方在三个工作日内发货。

2. 发货地址为_____市。甲方负担_____至该地区的长途运费，其他短途运费或费用乙方自负，乙方以实际收到货物为结算依据。

3. 如遇不可抗力造成延期交货甲方将和乙方友好协商交货期。

六、其他条款：

1. 本协议自双方签订之日起生效，有效期暂定一年。合同期

满后双方再协商下一步的合作事宜。

2. 本协议一式两份，双方各执一份，具有同等法律效力，未尽事宜及情况变化，共同协商补充一并有效。本合同在执行过程中如有任何争议，双方将协商解决，必要时可提交_____仲裁机关仲裁。

甲方(盖章)：_____乙方(盖章)：_____

代表(签字)：_____代表(签字)：_____

独家代理销售合同 委托代理销售合同篇五

乙方：_____

依照《中华人民共和国合同法》及其他法律法规之规定，甲、乙双方本着平等互利的原则，经充分友好协商，甲、乙双方就代理销售_____有关事宜达成一致意见，特订立本合同，以资共同遵守。

一、乙方应具备的条件

1. 地市级、县级个体、私有业者和个人。
2. 具经营销售和销售工作经验。
3. 具备成熟的办公场所。
4. 具备电脑的操作经验和业务能力。
5. 积极支持我公司开展业务。

二、乙方的具体工作

1. 提供便利的营销平台。

2. 每日能提供有效和真实的销售报表。
3. 正常的报表制度，每日十六点之前。
4. 乙方有配合甲方工作的义务，乙方要按照甲方约定价格进行销售，低于甲方要求的价格进行销售，将视情况取消代理资格。

1. 年销售额不大于_____时，享受年销售额的_____%。
2. 年销售额界于_____-----_____时，享受年销售额的_____%。
3. 年销售额大于_____元时，享受年销售额的_____%。

四、乙方的利益分配必须具备的条件：

1. 不得违反甲方的销售价格底线制度。
2. 不得违反甲方规定的区域限制制度。
3. 积极配合甲方的工作。
4. 乙方必须完成整个销售年度；例如_____年_____月_____日--_____年_____月_____日，领取相应返利。
5. 乙方不得同时代理同类产品 注：以上行为如有违反，甲方不能保证乙方的利益。

五、乙方的代理期

限：_____（一般一年）

乙方的销售区域的界定，以本合同为准，超越范围，取消应得利益，取消代理权。

七、代理费用：甲方向乙方提供_____，乙方需向甲方交代理押金_____元人民币，若代理期限已满，没有续签协议；双方解除代理合同，清算之后，合约终止。

八、具体产品的代理价格见附件。

九、本合同一式两份，双方各持一份，签字盖章后生效。其他未尽事宜，双方协商解决，协商不成的，提交庆阳仲裁委员会仲裁。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____